POSLOVNA AKADEMIJA PKS

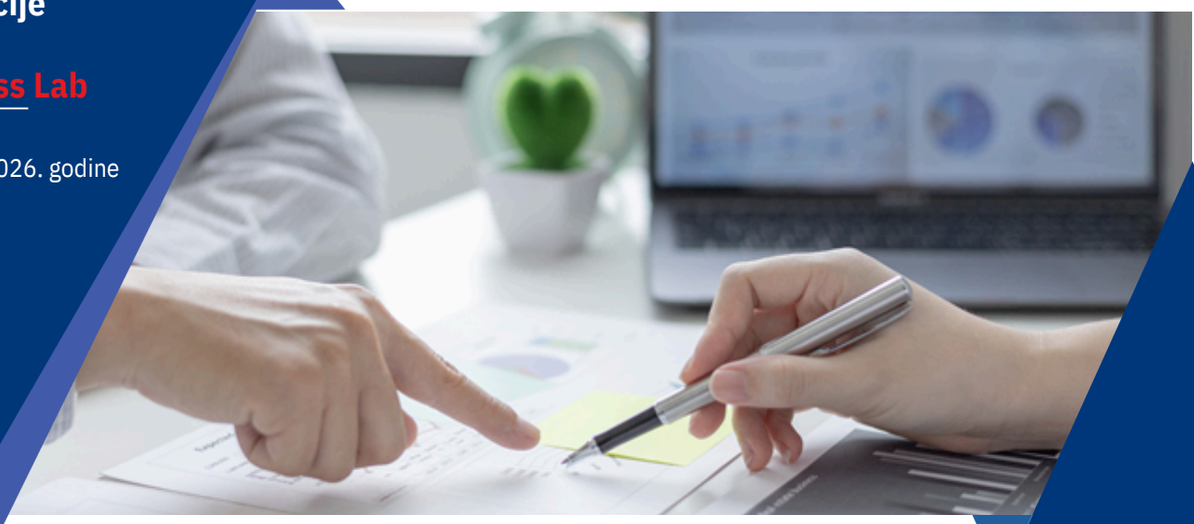
PRODAJA od ciljeva do realizacije
+
AI Business Lab

25.11 - 27.11.2026. godine

10:00 - 15:00

Beogradska 39,
sprat 1, sala 2

PRIJAVA



Program je osmišljen da početnici steknu čvrste osnove, dok iskusniji profesionalci osveže i unaprede znanja. Posebna pažnja je posvećena praktičnoj primeni AI i kako AI pomaže u pripremi analize klijenata, kreiranju prodajnih materijala, unapređenju svakodnevnog rada...

TEME:

1. **DAN obuke**
   - **Definisanje PRODAJE kao ključnog segmenta poslovanja**
   - **ANALIZA POSLOVANJA** – Osnovi planiranja, analize i postavljanje ciljeva SWOT, GAP, PESTEL, VRIO analize.
   - **POSTAVLJANJE CILJEVA**- Upravljanje ciljevima SMART, RUMBA,WOOP
2. **DAN obuke**
   - **KOMUNIKACIJA** – Elementi, pravila i modeli komunikacije. Tehnika WAIT.
   - **POVERENJE** – Šta podrazumeva i koja ponašanja odlikuju poverenje.
   - **PREGOVARANJE** – Osnovi pregovaranja, tehnike i taktike pregovaranja, BATNA, ZOPA
3. **DAN obuke**
   - **TEHNIKE PRODAJE** – Faze prodaje, elementi prodaje, prodajni krug, PAWNFAB, AIDA, NFAR, prodaja +.
   - **TEHNIKE ZAKLJUČENJA PRODAJE** – Prodajna frustracija i kako je prevazići. Kupujući signali. Tehnike zatvaranja prodaje, drugi korak prodaje i produžena prodaja.
   - **RAD SA KLIJENTIMA** – Kategorizacija i prioritizacija klijenata. Održavanje klijenata, UP Selling, Cross Selling, Follow UP.

+ uz svaki modul AI Business Lab

PREDAVAČ

Milan Miličić, MSc, GMP – 30 godina iskustva u prodaji i marketingu

- **Prodavac i rukovodilac prodaje u:**
  - ComTrade Group
  - Genel Group
  - ASUS Technologies
  - EUnet Group
  - La Fantana
- **Management Training Center**
  - mentor, konsultant, predavač za predmete Prodaja, Marketing i Menadžment.
  - **KLIJENTI**: SAVACOOP, JP Gold Gondola, Green Energy 360, Smart Point Adriatic, Crvena Zvezda FK, Quality House Adriatic, Institut za zaštitu na radu, PRODYNA, Aura-Light

CILJ PROGRAMA

Usvajanje savremenih metoda, tehnika, alata i veština prodaje.
+ praktična primena AI alata.

KOTIZACIJA

30.000,00 dinara + PDV

Nakon završene obuke polaznici će steći širu i užu sliku o prodaji i biće osposobljeni da:

- Jasno razumeju suštinu, mogućnosti i opseg prodajnih aktivnosti.
- Primene metode analize i definišu strategije pri postavljanju planova i ciljeva.
- Koriste savremene tehnike prodaje i AI alate za unapređenje pripreme, komunikacije i svakodnevnih prodajnih aktivnosti.
- Efektivnije pregovaraju, ponude rešenja problema i identifikuju nove poslovne prilike.
- Definišu kategorije klijenata, unaprede upravljanje odnosima sa klijentima i odrede prioritete u radu.
- Koriste AI za analizu informacija, pripremu sastanaka, kreiranje prodajnih materijala i unapređenje produktivnosti.
- Prepoznaju i primene aktivnosti koje doprinose povećanju profitabilnosti, efikasnijem donošenju odluka i izbegavanju najčešćih grešaka u prodaji.

Koje su koristi za kompaniju:

Produktivniji i efikasniji rad prodajnog tima, kvalitetnije upravljanje i razvoj odnosa sa klijentima, obučeni i motivisani zaposleni, primena AI alata za bržu pripremu, analizu podataka, unapređenje komunikacije i povećanje ukupne efikasnosti i konkurentnosti kompanije.

OBUKA JE NAMENJENA

profesionalnim prodavcima, perspektivnim početnicima u prodaji, zaposlenima u sektorima prodajne podrške, svim nivoima prodajne organizacije – od operativnih prodavaca do rukovodilaca prodaje.

Program je osmišljen kao interaktivna kombinacija predavanja, diskusija, praktičnih primera, studija slučaja i razmene iskustava iz poslovne prakse. Poseban akcenat stavljen je na primenu savremenih AI alata kroz konkretne poslovne situacije, kako bi učesnici stečena znanja odmah mogli da primene u svakodnevnom radu i unaprede svoju produktivnost, kvalitet donošenja odluka i rezultate prodaje.

POLAZNICI dobijaju: osveženje na pauzama, radni materijal, sertifikat PKS o odslušanom seminaru